

POLÍTICA DE CONCORRÊNCIA

A política de concorrência é um conjunto de leis e regulamentos cujo objetivo é manter um grau justo de concorrência, eliminando práticas comerciais restritivas por parte de empresas privadas. Segundo Graham (2000, p. 205), a política de concorrência inclui “as leis antimonopólios (antitruste) e a regulamentação da ajuda estatal (isto é, subsídios e medidas similares)”. As práticas comerciais restritivas (ou anticompetitivas, ou desleais) são aquelas que limitam a entrada de outras empresas no mercado, ou que regulam a oferta de modo considerado prejudicial a outros produtores (existentes ou potenciais) ou aos consumidores. Essas práticas incluem o conluio, os preços predatórios, a expansão da capacidade produtiva que impede a entrada de novos agentes no mercado, e as fusões e aquisições que reduzem a concorrência.

Assim, a política de concorrência visa limitar o monopólio, a fim de incentivar a competição e seus efeitos benéficos para o bem-estar. Embora ela possa ajudar determinadas empresas ou consumidores, seu objetivo, em princípio, não é favorecer concorrentes específicos, mas criar condições de concorrência. Uma característica fundamental dos mercados competitivos é que “os vendedores e compradores em potencial sejam tão livres quanto possível para entrar e sair do mercado como lhes aprouver – ou, em outras palavras, que os mercados sejam disputáveis” (Graham, 2000, p. 207).

Há duas questões analíticas principais relacionadas com a política de concorrência. Primeira: as políticas internas de concorrência são necessárias e, em caso afirmativo, qual deve ser sua natureza? Segunda: é necessária uma política internacional de concorrência e, em caso afirmativo, deve ser ela instituída no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC)?

Como mostra a breve história da política de concorrência no contexto internacional, há muito se vêm envidando esforços para produzir um acordo internacional sobre essa matéria (ver quadro 14.1).

EXPERIÊNCIA COM A POLÍTICA NACIONAL DE CONCORRÊNCIA E LIÇÕES PARA OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

Até recentemente, a maioria dos países em desenvolvimento funcionava sem uma política formal de concorrência, porque ela não era necessária. Quase todos

os governos desses países exerciam controle considerável sobre a atividade econômica. Quando um governo identificava uma conduta anticompetitiva, em geral intervinha diretamente (como no caso dos preços dos medicamentos). Na verdade, até 1990, apenas dezesseis países em desenvolvimento possuíam uma política formal de concorrência.

QUADRO 14.1

A política de concorrência no contexto internacional: breve histórico

No contexto comercial, a política de concorrência não pode ser vista separadamente do investimento, uma vez que as duas questões têm estreita ligação. No passado, fizeram-se esforços para chegar a um acordo internacional sobre a política de concorrência. As tentativas de acordo sobre o “Conjunto de Princípios e Regras Equitativos e Multilateralmente Acordados para o Controle de Práticas Restritivas” (Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Practices), da Assembleia Geral das Nações Unidas, em 1980, fracassaram, porque a maioria dos países industrializados discordou do desejo dos países em desenvolvimento de tornar as regras legalmente obrigatórias. O código de conduta das empresas transnacionais, do Centro sobre Empresas Transnacionais das Nações Unidas, que pode ser visto como relativo a questões de investimento e de política de concorrência, teve destino semelhante, duas décadas atrás.

Ironicamente, agora são os países industrializados que buscam um acordo multilateral obrigatório, embora de natureza muito distinta e em um fórum muito diferente – a Organização Mundial do Comércio (OMC). E são os países em desenvolvimento que se opõem a ele. Alguns grupos de países industrializados, como a União Européia, agora apóiam um acordo da OMC sobre o comércio e a política de concorrência, basicamente por razões de acesso ao mercado semelhantes às que motivaram seu desejo de um acordo multilateral sobre o investimento na OMC. Embora o Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (Gats) tenha proporcionado certa ampliação do acesso ao mercado de serviços públicos, telecomunicações e serviços financeiros, um código de concorrência no âmbito da OMC claramente aumentaria ainda mais as possibilidades de acesso ao mercado dos países industrializados. De acordo com Graham (2000, p. 218),

os provedores de serviços de telecomunicações dos EUA certamente são favoráveis à extinção das políticas de governo que concedem direitos monopolistas no fornecimento de serviços de telecomunicações aos provedores locais. Faz muito tempo que esses direitos têm representado barreiras intransponíveis ao acesso ao mercado. Embora, atualmente, muitas nações estejam em vias de suprimir ou modificar substancialmente os monopólios de telecomunicações sancionados pelo Estado, esses mercados, ainda assim, continuarão muito regulamentados e, provavelmente, não muito competitivos. Novas medidas de abertura do mercado, instituídas nesse campo pela OMC, serão acolhidas de bom grado pelos fornecedores que desejem obter acesso ao mercado.

O Japão, apesar de ser vigorosamente favorável a um acordo sobre a política de concorrência na OMC, parece ter uma motivação diferente. O país gostaria de ver esse acordo abordar efetivamente

(continua)

(continuação)

a panóplia das práticas *antidumping* (Graham, 2000). Segundo Graham (2000), esse risco para o regime *antidumping* é justamente a razão pela qual o Departamento de Comércio dos Estados Unidos não vem pressionando ativamente por um acordo sobre a política de concorrência na OMC.

Alguns acordos da OMC já contêm elementos da política de concorrência. As ações *antidumping* visam especificamente coibir a prática de fixar preços predatórios e abaixo do custo, considerada desleal para com os produtores nacionais. Nos países em desenvolvimento, muitos serviços são prestados por monopólios estatais, e o Artigo VIII do Gats exige que os signatários “garantam que o fornecedor não abuse de sua posição monopolista para agir de maneira incompatível com as obrigações referentes ao tratamento nacional e com os compromissos específicos assumidos pelo membro com respeito ao serviço em questão” (Vautier, Lloyd e Tsai, 1999, p. 19). Assim, a OMC tem lidado com questões de concorrência, na medida em que elas se relacionam com aspectos específicos do comércio.

Se uma política de concorrência de caráter obrigatório fosse aprovada na OMC, as normas sobre investimento, nos termos do Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas com o Comércio, talvez precisassem ser revistas. Similarmente, poderiam surgir conflitos com respeito ao Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio, que permite práticas anticompetitivas: a proteção da propriedade intelectual restringe a competição, sob a alegação de que tais restrições promovem maior inovação a longo prazo.

Reconhecendo a importância das práticas anticompetitivas para a direção e o volume dos fluxos comerciais internacionais, a Conferência Ministerial da OMC de dezembro de 1996, em Cingapura, identificou a política de concorrência como uma das quatro “questões de Cingapura”. Criou também um grupo de trabalho sobre “a interação entre o comércio e a política de concorrência”, cujas principais tarefas incluíam “assegurar que a agenda do desenvolvimento seja plenamente levada em consideração” (OMC, 1999, Anexo 1, grifo nosso). O grupo de trabalho foi incentivado a buscar a cooperação de outras organizações, como a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (Unctad). Tal como no caso do investimento, a Declaração Ministerial de Doha, em 2001, não iniciou formalmente as negociações, mas permite que se negocie um acordo depois da quinta Conferência Ministerial da OMC, a se realizar em 2003, no México, se houver um consenso explícito nesse sentido.

De acordo com a Declaração Ministerial de Doha (Artigo 23, p. 9), “as negociações ocorrerão depois da Quinta Sessão da Conferência Ministerial, no México, com base numa decisão a ser tomada por consenso explícito na sessão sobre as modalidades das negociações” (isto é, sobre o modo como estas deverão ser conduzidas).¹

Fontes: Milberg, 2002; Pnud, 2002.

Entretanto, com a desregulamentação, a privatização e a liberalização das duas últimas décadas, essa situação se modificou na maioria dos países em desenvol-

1. Não se chegou a tal consenso na Conferência de Cancún (NRT).

vimento. Com o incentivo e a ajuda da OMC e de instituições financeiras internacionais, outros cinquenta países concluíram a redação de sua legislação sobre a concorrência na década de 1990, e mais 27 estão com esse trabalho em andamento (Singh, 2002). Aproximadamente um terço dos membros da OMC ainda não dispõe dessa legislação.

A experiência dos países industrializados com políticas internas de concorrência proporciona lições valiosas para os países em desenvolvimento, na elaboração de suas próprias políticas nacionais. A primeira e talvez mais importante dessas lições é que uma multiplicidade de regimes nacionais de concorrência coexiste em todo o mundo industrializado. Os Estados Unidos, a União Européia e o Japão, por exemplo, usaram, cada qual a seu turno, políticas de concorrência diferentes, e as modificaram conforme suas necessidades. Essa abordagem exigiu flexibilidade e margem de manobra na formulação de políticas internas.

Os Estados Unidos concentraram-se nas medidas antitruste. Sua vigilância sobre a implementação dessas políticas tem variado ao longo do tempo. Recentemente, o país afastou-se da praxe de mover processos judiciais automáticos contra as práticas que ameaçam a concorrência, independentemente do contexto ou das conseqüências, e passou a implementar uma política de concorrência que examina as práticas anticompetitivas caso a caso, levando em conta o contexto e as suas conseqüências (ver Baker, 1999).

A política de concorrência da União Européia visa promover a harmonização das políticas de seus membros nessa matéria. Sua legislação sobre a concorrência tem sido descrita como predominantemente concentrada na eficiência estática e menos específica quanto a questões relacionadas com a política social e os subsídios estatais (ver Audretsch, Baumol e Burke, 2001).

A política de concorrência do Japão vem evoluindo desde a década de 1940. O período mais relevante para os países em desenvolvimento foi o de 1950 a 1973, quando o Japão parecia-se muito mais com um país recém-industrializado, ao contrário de hoje. Nesse período de rápido crescimento econômico, a política de concorrência foi coordenada de perto com a política industrial. Implementada pelo Ministério da Indústria e do Comércio Internacional (Miti), a política industrial prevaleceu sobre a política de concorrência, que foi implementada pela Comissão para o Comércio Justo (Fair Trade Commission). O Miti buscava margens elevadas de lucro e altos índices de reinvestimento na indústria, objetivo este que exigia a adoção de medidas “anticompetitivas” como o patrocínio de cartéis, a coordenação dos investimentos de empresas rivais e a intervenção na saída e na entrada de empresas no mercado. Tudo isso, de acordo com Singh (2002, p. 24), “contribuiu para os altos índices de concentração observados na economia japonesa”.

Os cartéis não eram necessariamente malvistas. O Miti administrava a situação, jogando uma firma oligopolista contra outra e recompensando com subsídios e proteção contra as importações aquelas que tinham bom desempenho nas exportações ou na inovação tecnológica. A promoção da cooperação e da concorrência entre cartéis e firmas oligopolistas, por parte do Ministério, talvez tenha sacrificado a eficiência estática, em prol da maximização do aumento de produtividade a longo prazo – a “eficiência dinâmica”. O caso do Japão talvez tenha algumas semelhanças com o da Alemanha, onde o governo mais fez incentivar do que se opor aos cartéis, em muitas situações.

Pesquisa recente do Banco Mundial (2002) sobre as leis de concorrência, em cinquenta países que as introduziram, também revelou diferenças importantes entre os países na definição de domínio, no tratamento dado aos cartéis e na implementação das leis. A variação entre as políticas de concorrência dos países industrializados e dos outros países incluídos nesse estudo do Banco Mundial indica que, nesse caso, tal como nas políticas de comércio em linhas mais gerais, um único modelo não serve para todos. Os países em desenvolvimento devem tomar o cuidado de adotar políticas de concorrência que se adaptem a suas circunstâncias. Os países devem preservar a flexibilidade e a margem de manobra para a formulação de suas políticas, a fim de regular a concorrência de um modo que sustente suas estratégias de desenvolvimento a longo prazo. A configuração de sua política de concorrência deve levar em conta seu nível de desenvolvimento, as instituições envolvidas com as relações trabalhistas e as inovações e o lugar destas na economia mundial. Além disso, dadas as rápidas mudanças da tecnologia e a mobilidade acentuada do capital em nossos dias, os países em desenvolvimento também devem concentrar-se nesses fatores dinâmicos ao elaborar suas políticas de concorrência.

A experiência japonesa desde a Segunda Guerra Mundial, com sua ênfase nas forças dinâmicas e na combinação de cooperação e concorrência, parece oferecer as lições mais úteis para os países em desenvolvimento. Isso é corroborado pela experiência de outros países do Leste Asiático, pela da China, mais recentemente, e até pela de algumas zonas industriais da Itália (Singh, 2002). No contexto atual, entretanto, talvez a lição mais importante a extrair da experiência dos países industrializados é que os países em desenvolvimento devem poder dispor de regimes de concorrência diferentes uns dos outros. E devem elaborar suas leis e regulamentos nacionais sobre a concorrência de modo que eles sejam suficientemente flexíveis e dinâmicos para responder às situações mutáveis de um mundo em rápida globalização, e até para se antecipar a essas mudanças. Aliás, Audretsch, Baumol e Burke (2001) sugerem que os países industrializados também devem passar para uma política mais dinâmica.

A segunda lição para os países em desenvolvimento é que os países industrializados não têm aplicado indiscriminadamente suas políticas internas de concorrência, mas têm-se mostrado extremamente seletivos entre os diferentes setores e até entre empresas. Graham e Richardson (1997, p. 34), especialistas na política de concorrência dos EUA, afirmam:

A política de concorrência costuma ser talhada sob medida para a regulação de setores de interesse público – especialmente transporte, telecomunicações e serviços públicos básicos – e, muitas vezes, adaptada às políticas industriais que favorecem mais a agricultura ou os setores de alta tecnologia do que outros. (...) A política de concorrência nunca foi indiscriminadamente aplicada aos mercados financeiros. (...) Vez por outra, ela até estabelece uma diferença entre firmas concorrentes, segundo a qual as empresas estatais ou as concessionárias do Estado são tratadas com mais tolerância.

Isso implica que os regimes nacionais que aplicam indistintamente a política de concorrência tendem a ser inadequados. Os países precisam preservar a flexibilidade para escolher os setores em que desejem aplicá-la.

Uma terceira lição para os países em desenvolvimento é que a maioria dos países industrializados desenvolveu sua política de concorrência em época muito recente – com certeza, só depois de haver atingido níveis de desenvolvimento econômico que ultrapassam em muito os da maioria dos atuais países em desenvolvimento (ver Chang, 2002, caps. 2 e 3). A política dos EUA começou a ganhar forma no fim do século XIX, enquanto a Europa e o Japão só implementaram efetivamente regras sobre a concorrência nos últimos cinquenta anos. Em alguns casos (França e Reino Unido), a legislação existia basicamente no papel.

Assim, a política de concorrência chegou tardiamente aos países industrializados, em relação a seus níveis de desenvolvimento econômico. E tem variado consideravelmente nos diversos países, assim como tem sido seletivamente aplicada aos setores e grupos de interesse dentro do país. Isso não é de surpreender, uma vez que a maioria dos países industrializados adotou estratégias de desenvolvimento econômico que permitiam grau considerável de condutas protecionistas e anticompetitivas, no intuito de promover o desenvolvimento da capacidade industrial interna e de atingir a eficiência dinâmica por meio do avanço tecnológico. Os países em desenvolvimento precisam aprender as lições corretas com a experiência dos países que já alcançaram a industrialização.

A NECESSIDADE DE UMA POLÍTICA NACIONAL DE CONCORRÊNCIA NO MUNDO DE HOJE

Os desdobramentos econômicos nacionais e internacionais das duas últimas décadas sugerem que é importante que os países em desenvolvimento estabeleçam políticas formais de concorrência. No plano interno, as enormes mudanças

estruturais causadas pela desregulamentação e pela privatização constituem a razão principal dessa necessidade. Sem políticas nacionais adequadas de concorrência, é muito maior a probabilidade de que a privatização reduza o bem-estar social e solape o desenvolvimento humano (Singh, 2002). No plano internacional, a onda de fusões transnacionais representa uma ameaça potencialmente significativa à concorrência nos países em desenvolvimento. As fusões podem aumentar o poder de mercado das subsidiárias de empresas transnacionais que operam nos países em desenvolvimento “e criar maiores barreiras à entrada e à competitividade” (Singh e Dhumale, 1999, p. 7).² Essas fusões podem ser particularmente prejudiciais aos interesses dos países de industrialização tardia, cujas empresas ainda estejam construindo a capacidade de competir em mercados internacionais.

Além disso, junto com os benefícios potenciais do influxo do investimento estrangeiro direto vêm alguns riscos potenciais.³ Um desses riscos é o de que a concorrência interna, socialmente benéfica, se reduza. A entrada do investimento estrangeiro direto pode instigar a concorrência entre empresas nacionais e levá-las a um nível de produtividade internacionalmente competitivo. Contudo, na falta de uma política interna de concorrência apropriada e eficaz, as firmas estrangeiras podem açambarcar as oportunidades de investimento interno, sufocar a concorrência nacional, reduzir o crescimento da produtividade interna, elevar os preços no mercado interno e diminuir as perspectivas de industrialização.

As leis nacionais de concorrência e sua implementação devem ser concebidas a fim de impedir condutas anticompetitivas por parte das grandes empresas privadas nacionais, limitar ou prevenir os abusos do poder de monopólio das grandes empresas transnacionais e apoiar os objetivos do desenvolvimento humano. É nisso que a experiência do Japão e de outros países do Leste Asiático tende a ser mais útil.

Entretanto, nem mesmo a mais eficiente política de concorrência será capaz de cercear o comportamento anticompetitivo global das grandes empresas transnacionais. Isso exigirá a cooperação dos países industrializados, onde se encontram as matrizes da maioria dessas firmas. Exigirá, ainda, uma estrutura adequada de cooperação internacional no que tange aos problemas da concorrência, semelhante àquela das propostas malsucedidas que os países em desenvolvimento formularam há duas décadas. Essa necessidade continua mais urgente do que nunca.

2. Hoekman e Holmes (1999) afirmam que as fusões internacionais que criam mercados anticompetitivos constituem razão importante para que os países em desenvolvimento busquem uma política internacional de concorrência no âmbito da OMC. Outra razão diz respeito aos casos em que cartéis anticompetitivos de exportação não são cerceados, porque fazê-lo não interessa a seus países de origem.

3. Para uma discussão sobre os benefícios e custos de uma estratégia de desenvolvimento pautada pelo investimento estrangeiro direto, ver Milberg (1999).

UM ACORDO INTERNACIONAL SOBRE A POLÍTICA DE CONCORRÊNCIA NA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO

O aumento das atividades das empresas transnacionais nos países em desenvolvimento pode levá-los a apoiar a adoção de uma política internacional de concorrência. Muitos já a apóiam, instigados pela preocupação com a ineficiência estática que pode resultar das práticas anticompetitivas dessas empresas. Embora uma política nacional pudesse regular essa ameaça à competição, presume-se que uma política internacional daria aos países certa influência sobre as fusões e aquisições puramente estrangeiras. No entanto, será que essa cooperação internacional deve ocorrer no âmbito da OMC?

Os argumentos a favor dessa idéia incluem o cerceamento da conduta anticompetitiva e da cartelização de grandes empresas dos países industrializados, o disciplinamento do Acordo sobre Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio e a redução do poder da legislação *antidumping*, inserindo-a no arcabouço normal sobre o comportamento predatório previsto nas leis de concorrência (Singh, 2002). Joseph Stiglitz afirma que o teste do comportamento predatório é muito mais rigoroso que as medidas *antidumping* que vêm sendo usadas pelos países sob a égide da OMC (Singh, 2002).

Os economistas discordam quanto aos possíveis benefícios que adviriam de uma política de concorrência no âmbito da OMC para os países em desenvolvimento. Perroni e Whalley (1998) estimam um efeito positivo significativo, equivalente a até 6 por cento da renda nacional dos países em desenvolvimento. Afirmam eles que os ganhos poderiam resultar de diversos fatores: menos ações *antidumping* predatórias contra países em desenvolvimento, menor manipulação dos preços dos insumos importados e maior concorrência interna.

Hoekman e Holmes (1999), entretanto, mostram-se céticos quanto à possibilidade de que um acordo pautado pela OMC reduza as atividades anticompetitivas das fusões nos países em desenvolvimento.⁴ Eles acreditam haver um risco de que as negociações redundem em um acordo que atenda sobretudo aos países industrializados em busca de acesso ao mercado, especialmente nos casos em que grandes empresas privadas ou estatais controlam uma dada indústria. De acordo com Hoekman e Holmes (1999, p. 16), é improvável que um acordo baseado na OMC seja útil, uma vez que

a agenda tenderá a ser dominada pelos problemas do acesso ao mercado, mais do que pela ação antitruste internacional. (...) [O] processo na OMC é movido por interesses ligados à exportação (acesso ao mercado), e não por considerações sobre o bem-estar nacional, e não há nenhuma garantia de que as regras a serem propostas ou aprovadas venham a favorecer o bem-estar.

4. Essa questão também foi levantada no relatório de 2001 do Grupo de Trabalho sobre Comércio e Política de Concorrência (OMC, 2001b, parágrafo 58).

Essas preocupações também se espelharam nas discussões do Grupo de Trabalho sobre Comércio e Política de Concorrência, da OMC. Entre as questões debatidas incluiu-se a de determinar se há necessidade de uma política internacional de concorrência que seja uniforme e, caso ela deva ser criada, se a OMC é a organização adequada para implementá-la.

Para as questões levantadas neste livro, o mais importante é que os relatórios anuais do grupo de trabalho revelam grande preocupação, entre os países membros em desenvolvimento, com a perspectiva de que um acordo baseado na OMC limite sua capacidade de adotar políticas que promovam o desenvolvimento sustentável, particularmente políticas industriais e de proteção às indústrias nascentes em determinadas circunstâncias. É impossível exagerar a importância dessa preocupação: tais políticas desempenharam papel essencial em todos os casos de industrialização bem-sucedida que levaram ao desenvolvimento humano nos últimos trezentos anos.⁵

Uma lição-chave, extraída da experiência histórica e atual dos países industrializados, é que qualquer estrutura de cooperação internacional nessa área deve conceder aos países participantes a flexibilidade para elaborar políticas de concorrência diferentes e adaptá-las ao longo do tempo. Uma política de concorrência uniforme, no âmbito da OMC, não parece ter probabilidade de fazê-lo.

Igualmente importante, caso esse arcabouço venha a ser criado na OMC, é que os governos terão de conceder “tratamento nacional” às grandes empresas transnacionais – ou seja, o mesmo tratamento dispensado às empresas do país –, tanto antes de elas decidirem em que setor entrarão quanto depois de se haverem instalado. Isso poderia facilmente levar a resultados prejudiciais para o desenvolvimento local e a eficiência global. Deve-se, por exemplo, permitir que um país em desenvolvimento autorize a fusão de empresas nacionais, ou o acúmulo de uma massa crítica mínima de atividades de P&D, a fim de habilitá-las a competir melhor com as grandes empresas transnacionais, e, ao mesmo tempo, que ele negue essas oportunidades de fusão às multinacionais estrangeiras. Mas isso violaria o princípio do tratamento nacional da OMC (Singh, 2002), e poderia levar a uma retaliação cruzada contra o país em desenvolvimento em alguma outra área, como parte do mecanismo de solução de controvérsias da OMC.

O CAMINHO A SEGUIR

A discussão sobre os custos e benefícios da cooperação internacional em matéria de concorrência, no âmbito da OMC, destaca um dilema de difícil solução

5. Podem-se encontrar dados sobre a primeira onda de industrialização em Chang (2002). A experiência dos países de industrialização tardia é descrita em Amsden (2001).

para os países em desenvolvimento: nem mesmo a mais adequada e eficiente política nacional de concorrência será capaz de combater a conduta anticompetitiva, real ou potencial, das grandes empresas transnacionais. Esse problema sugere a necessidade de um acordo internacional sobre a política de concorrência, independentemente de haver um acordo sobre o investimento. No entanto, pelas razões aqui discutidas, é improvável que um acordo sobre a política de concorrência, nos moldes do atual regime multilateral de comércio, proporcione aos países em desenvolvimento graus de liberdade para a formulação de suas políticas ou os resultados que eles precisam obter de um acordo internacional dessa natureza. Além disso, as violações do princípio de tratamento nacional ou de outros princípios da OMC dariam margem a retaliações, gerando com isso novos problemas. Essa situação requer pelo menos dois conjuntos de ações.

Primeiro, os países em desenvolvimento devem continuar a elaborar suas próprias políticas nacionais de concorrência, tanto para regular os monopólios internos quanto para controlar o possível comportamento anticompetitivo das empresas transnacionais. Os países que não têm uma política nacional de concorrência devem começar a criá-la. As políticas devem ser concebidas com o objetivo de tolher as práticas anticompetitivas prejudiciais ao desenvolvimento a longo prazo, quer essas práticas desleais provenham de empresas estrangeiras ou nacionais. Devem, ainda, incentivar o desenvolvimento dos serviços, da tecnologia, das verdadeiras indústrias nascentes, de serviços públicos eficientes e da capacidade administrativa e de comercialização, além de permitir flexibilidade na escolha dos setores em que serão implementadas.

Segundo, tanto quanto possível, os países em desenvolvimento devem coordenar suas políticas de concorrência com as de outros países. Os países membros da União Européia o fizeram, e os do Mercosul e da Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico (Apec) também começaram a compartilhar informações e até a harmonizar suas políticas. O acordo da Apec baseia-se em quatro princípios centrais: não-discriminação, abrangência, transparência e prestação de contas – um bom ponto de partida para qualquer acordo coordenado (consultar Vautier *et alii*, 1999, para uma visão geral).

Existe uma razão importante para que essa cooperação independa das regras multilaterais de comércio em vigor e se mantenha fora delas: a política internacional de concorrência envolve um espectro mais amplo de questões do que as relacionadas com o comércio internacional. Entre elas encontram-se objetivos reguladores e sociais muito diferentes dos esforços da OMC para promover o livre comércio por meio do acesso ao mercado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMSDEN, Alice. *Asia's next giant*. New York: Oxford University Press, 1989.
- _____. *The rise of the rest: challenges to the west from late-industrializing economies*. New York, EUA: Oxford University Press, 2001.
- AUDRETSCH, D. B.; BAUMOL, W. J.; BURKE, A. E. Competition policy in dynamic markets. *International Journal of Industrial Organization*, v. 19, n. 5, p. 613–634, 2001.
- BAKER, Donald I.; ROWLEY, J. William (Eds.). *International mergers: the antitrust process*. 2 ed. London, UE: Sweet & Maxwell, 1998.
- BAKER, J. Developments in antitrust economics. *Journal of Economic Perspectives*, v. 13, n. 1, p. 181–194, 1999.
- BANCO MUNDIAL. *World development report 2002: building institutions for markets*. New York, EUA: Oxford University Press, 2002.
- BEST, M. *The new competition*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- CHANG, H. *Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective*. London, UE: Anthem, 2002.
- FAGERBERG, J. User-Producer interaction, learning and comparative advantage. *Cambridge Journal of Economics*, n. 19 (fev.), p. 243–256, 1995. Edição especial sobre tecnologia e inovação.
- _____. Technology and competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy*, v. 12, n. 3, p. 39–51, 1996.
- GRAHAM, E. Trade, competition, and the WTO agenda. *In*: SCHOTT, J. (Ed.). *The WTO after seattle*. Washington, DC: Instituto de Economia Internacional, 2000.
- GRAHAM, E.; RICHARDSON D. Issue overview. *In*: GRAHAM, E.; RICHARDSON, D. (Eds.). *Global competition policy*. Washington, DC, EUA: Instituto de Economia Internacional, 1997.
- HOEKMAN, Bernard; HOLMES, Peter. *Competition policy, developing countries and the WTO*. Washington, DC, EUA: Banco Mundial, 1999. (Estudo sobre pesquisas de políticas 2211).
- JULIUS, D. *Global companies and public policy*. New York, EUA: Conselho de Relações Exteriores do Instituto Real de Relações Internacionais, 1990.

LINDER, S. **An essay on trade and transformation**. Uppsala, Suécia: Almqvist & Wiksell, 1961.

LLOYD, Peter John. **International trade opening and the formation of the global economy**. Cheltenham, Reino Unido, UE: Edward Elgar, 1999. Traduzido por David Colander e Mark Blaug.

LLOYD, Peter John; VAUTIER, K. **Promoting competition in global markets: a multi-national approach**. Cheltenham, Reino Unido, UE: Edward Elgar, 1999.

MILBERG, William. Foreign direct investment and development: balancing costs and benefits. *In*: CONFERÊNCIA DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE COMÉRCIO E DESENVOLVIMENTO. **International Monetary and Financial Issues for the 1990s**, v. 11, New York, EUA, 1999.

_____. **Trade and competition policy**. New York, EUA, 2002. Notas para o Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas do Projeto de Comércio e Desenvolvimento Humano Sustentável.

OCDE (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico). **Open markets matter: The benefits of trade and investment liberalization**. Paris, UE, 1998.

OMC (Organização Mundial do Comércio). **Report of the working group on Trade and competition policy to the general council**. Geneva, Switzerland, 1999.

_____. **Report of the working group on trade and competition policy**. Geneva, Switzerland, 2000.

_____. **Doha Ministerial Declaration**. 2001a. Disponível em : <www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm>.

_____. **Report of the working group on trade and competition policy**, 2001b.

PERRONI, C.; WHALLEY, J. Competition policy and the developing countries. *In*: THOMAS, H.; WHALLEY, J. (Eds.). **Uruguay round results and the emerging trade agenda: quantitative-based analyses from the development perspective**. New York, EUA: Nações Unidas, 1998.

PNUD (Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas). **Trade, competition, policy, and development**. New York, EUA, 2002. Notas para o Programa de Desenvolvimento das Nações Unidas do Projeto de Comércio e Desenvolvimento Sustentável.

PORTER, M. **The competitive advantage of nations**. New York: Imprensa livre, 1990.

SINGH, A. **Competition and competition policy in emerging markets: international and development dimensions**. Cambridge: Universidade de Cambridge, Faculdade de Economia e Política, 2002. Versão revisada de um artigo preparado para uma reunião do Grupo Técnico do G-24, Beirute, mar. 2002.

SINGH, A.; DHUMALE, R. **Competition policy, development and developing countries**. Artigo 7. Sul Centro, Geneva, Switzerland, 1999.

Unctad (Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento). **World investment report**. Geneva, Switzerland, 2000.

VAUTIER, Kerrin; LLOYD, Peter John; TSAI, Ing-Wen. **Competition policy, developing countries, and the WTO**. Washington, DC, EUA: Banco Mundial, 1999. Disponível em: <www1.worldbank.org/wbiep/trade/manila/compet_DC_WTO.pdf>.